

VLAAMS-BRABANT

INNOVATIEF, DUURZAAM EN WINSTGEVEND VLAANDEREN

Zes weken lang plaatst Trends met Trends Business Tour verrassende ondernemingen in Vlaanderen en Brussel in de kijker. Stuk voor stuk interessante ontdekkingen die benadrukken hoeveel ondernemerschap, innovatie en duurzame winstgevendheid Vlaanderen biedt. WOLFGANG RIEPL, FOTOGRAFIE KRIS VAN EXEL



Liefst 203 bedrijven stelden zich dit jaar kandidaat voor de vijfde editie van Trends Business Tour. Trends selecteerde, samen met een eminente jury, vijf bedrijven per provincie. Met als belangrijkste criteria: innovatie, duurzaamheid, en dat doorgaans gekoppeld aan een gezonde en winstgevende groei. Welke bedrijven wer-

ken aan vernieuwing en kunnen hun spraakmakende innovaties vol toegevoegde waarde ook wereldwijd in de markt plaatsen? En hoe duurzaam en winstgevend zijn die innovaties?

Een jury, met het revisoren- en advieskantoor BDO, de bank ING, de financiële databank Roularta Business Information en de redactie van Trends

nam de kandidaturen onder de loep. Zes weken lang stellen we u uit alle Vlaamse provincies en het Brussels Gewest telkens vijf markante, verfrissende en verrassende bedrijven voor. ☺

Deze week: Vlaams-Brabant
Volgende week: Brussel



D&D ISOLTECHNICS

HET ONZICHTBARE WORDT ZICHTBAAR

D&D Isoltechnics maakt een slimme sensor die geïsoleerde leidingen beter inspecteert. Potentiële klanten zijn geneeskundige, chemische en voedingsbedrijven. "We maken zichtbaar wat onzichtbaar was." WOUTER TEMMERMAN

Samen met de KU Leuven en het onderzoeksinstituut imec ontwikkelde D&D Isoltechnics een microcontroller die permanent speurt naar condens, lekken, waterindringing en isolatievermindering op geïsoleerde leidingen. De techniek maakt het opensnijden van de isolatie en haar bekleding overbodig.

Midden november startte een test van het systeem bij Brouwerij Palm en met steun van het Vlaamse Instituut rond Innoveren en Ondernemen Vlaio wil Isoltechnics het systeem eind 2017 op de markt brengen. Het mikt vooral op grote spelers in de voedings-, farmaceutische en chemische industrie. "Daar vind je bedrijven die jaarlijks hun fabriek stilleggen als ze problemen detecteren", legt zaakvoerder Yves Desmet uit. "Dat werk kost al snel tien-duizenden euro's, waarna ze de leidin-

gen opnieuw mogen isoleren."

Met de sensor wil Isoltechnics dat onderhoud gericht en goedkoper maken. Naast de vermeden kosten voor de klant, ziet het bedrijf ook een belangrijk maatschappelijk voordeel. "Het kan een antwoord vormen op een huidige tendens: procesleidingen niet langer isoleren. Als isoleren niet echt nodig is, kiezen grote chemische fabrieken almaar vaker voor het minste kwaad. Lekken en roest kunnen zorgen

D&D ISOLTECHNICS

Bron: Nationale Bank

In duizend euro	2015	2011
Brutomarge	1970	1197
Bedrijfsresultaat	123	104
Solvabiliteit ⁽¹⁾	33%	15%
Aantal werknemers	36	22

⁽¹⁾ Met overige leningen en schulden

voor structurele instabiliteit en dat weegt voor hen niet op tegen de duurzame voordelen."

Ontbrekend puzzelstuk

Ook voor zijn zakenmodel ziet D&D Isoltechnics een belangrijk voordeel. Het bedrijf is sinds zijn oprichting gespecialiseerd in het plaatsen van leiding- en kanaalisolatie in opdracht van installateurs. De activiteit legt de onderneming geen windeieren, want de omzet nestelde zich de afgelopen jaren in de buurt van 4 miljoen euro. En toch kan het bedrijf zich daarmee niet wezenlijk onderscheiden van concurrenten. De nieuwe sensor is het ontbrekende puzzelstuk. "Het is ons minder te doen om de verkoop van de sensor", zegt Yves Desmet. "We willen via de sensor grote bedrijven, die de isolatie

"Onze nieuwe sensor maakt ons uniek tegenover andere specialisten"

uitbesteden, als klant binnenhalen. Dat maakt ons uniek tegenover andere specialisten."

Bovendien verzekert D&D Isoltechnics zich met de sensor van een jaarlijks terugkerende inkomstenstroom. De klanten die het beoogt, laten hun leidingen jaarlijks controleren. Telkens zich daarbij een isolatie-opdracht opdringt, staat D&D Isoltechnics paraat. Op die manier wil het zijn investering, geschat op ongeveer 400.000 euro, snel terugverdienen. "Dat we rechtstreeks met de eindklanten kunnen handelen, is het grootste voordeel. We willen na vijf jaar onze omzet en winst verdubbelen." ©



YVES DESMET
"We willen na vijf jaar onze omzet en winst verdubbelen."

I3 GROUP

STILZITTEN IS HET NIEUWE ROKEN

Drie jaar na de introductie van zijn eigen technologiemerk heeft i3-Technologies een reeks innovatieve vergader- en onderwijsproducten klaar. Het mikt voluit op de internationale markt. WOUTER TEMMERMAN

I3 GROUP HOLDING

Bron: Nationale Bank

In miljoen euro	2015	2012
Omzet	59	67
Bedrijfsresultaat	-1	-2
Solvabiliteit ⁽¹⁾	27%	36%
Aantal werknemers	300	366

⁽¹⁾ Met achtergestelde en overige leningen

De wortels van i3-Group liggen in de productie van schoolborden, waarmee Robert Van Erum eind jaren zestig van start ging. Na een verbreding rond de eeuwwisseling – met meubilair, projectoren en interactieve borden – werd in 2013 het technologiemerk i3 gelanceerd.

I3-Group kreeg twee takken: i3-Solutions zet de klassieke activiteiten verder in de Benelux, Frankrijk en Denemarken. I3-Technologies werkt aan innovatieve oplossingen voor de scholen- en de bedrijfsmarkt. "Zakenmensen hebben genoeg van complexe en tijdrovende toestanden tijdens vergaderingen", verklaart zaakvoerder Gert Van Erum de opsplitsing. "Ze willen met één klik kunnen starten, vlot hun schermen met elkaar delen binnen en buiten de vergaderzaal en nadien makkelijk de nota's met elkaar delen."

De focus op gebruiksgemak resulteerde in producten voor bedrijven en

voor het onderwijs. Tot de eerste categorie behoren bijvoorbeeld een interactief vergaderscherm en een interactieve flipchart. Voor het onderwijs innoveert i3-Technologies met zowel software als hardware. De meest in het oog springende vernieuwing is de iMO-LEARN, waarbij een slimme kubus de stoel van de leerling vervangt. "Daarop mag je zitten of staan, terwijl je ook beweegt", demonstreert Gert Van Erum meteen. De bewegingen verbindt het door middel van bewegingssensoren aan een onlineleerplatform (i3LEARNHUB) en een interactief schoolbord (i3BOARD). "Zo kun je al bewegend oefeningen maken op het whiteboard", legt Van Erum uit. "Dat zorgt voor een nieuwe vorm van communicatie in de klas. Gedaan met hele dagen stil te zitten."

Nieuwe verslaving

De eerste verkopen zijn getekend en het geloof in het potentieel is groot.

GERT VAN ERUM
"De combinatie van beweging en leren prijkt in de hele wereld zeer hoog op de agenda van onderwijsinstellingen."



"Stilzitten is het nieuwe roken", waarschuwt Gert Van Erum. "De combinatie van beweging en leren prijkt in de hele wereld hoog op de agenda van onderwijsinstellingen." Normaal is de verkoop van schoolmeubilair een eerder

"Zakenmensen hebben genoeg van complexe en tijdrovende toestanden tijdens vergaderingen"

lokale activiteit, maar iMO-LEARN heeft internationale ambities. "We willen er op termijn een jaarlijkse omzet van 5 tot 10 miljoen euro mee realiseren." I3-Group is actief in meer dan veertig landen. De groep realiseert de helft van de omzet buiten de Benelux. De komende jaren wil ze daar liefst vier vijfde van maken. ©



KASTEELHOEVE WANGE

AMBACHT, EENVOUD EN DIVIDENDEN

Met een doorgedreven ecologisch beheer en de productie van voeding zet Kasteelhoeve Wange een nieuwe, groene, maar ook winstgevende, standaard voor seminarlocaties en gastenverblijven. WOUTER TEMMERMAN

PHILIP VAN KELST
"Ons model heeft twee grote startpunten: ecologie en een terugkeer naar de essentie."

KASTEELHOEVE WANGE

Bron: Nationale Bank

In duizend euro	2015	2011
Brutomarge	214	-30
Bedrijfsresultaat	71	-66
Solvabiliteit	87%	80%
Aantal werknemers	3	1

Kasteelhoeve Wange opende de deuren in 2011 en telt vier seminarzalen en zestien kamers. Het richt zich op bedrijven en organisaties (in de week) en particulieren (weekends en vakanties). Het rijgt al jaren de labels voor duurzaamheid aan elkaar. Het haalde dit jaar zelfs de gerenommeerde International Green Key Awards binnen. Kasteelhoeve Wange mag zich daarmee het meest duurzame toeristisch bedrijf ter wereld noemen.

De bekroningen dankt het aan gerichte investeringen, zoals afvalwaterzuivering, waterrecuperatie, verwarming op houtsnippers, hogerendementsisolatie en zonnepanelen. "Bij de verbouwing betaalden we 15 procent meer, specifiek voor duurzame technieken", zegt eigenaar Philip Van Kelst. "Door de besparingen in het waterverbruik, de verwarming en de elektriciteit is die investering al terugbetaald."

Aan de duurzame infrastructuur koppelt Van Kelst het ecologische beheer van de hoeve en het domein. Kasteel-

hoeve Wange gebruikt enkel producten met een ecologisch label, maar produceert en verwerkt ook zo veel mogelijk zelf. Dat lukt aardig met de bijenkasten, de fruitbomen en de runderen op het domein. "Ons model heeft twee grote

"We rammen de duurzaamheid niet door de strot van onze klanten"

startpunten: ecologie en een terugkeer naar de essentie", zegt Van Kelst.

Informeel sfeer

Terug naar de essentie betekent ook een informele sfeer creëren voor de gasten. "We integreerden innovatieve ideeën in de keuken en ontwikkelden een klantgericht concept dat hamert op huiselijkheid en kwaliteit." Een efficiënt concept, want Kasteelhoeve Wange heeft beperkte personeelskosten van 23 procent, veel lager dan gangbaar in de horeca. Het maakt van Kas-

teelhoeve Wange een zeer gezonde onderneming, met een omzet die groeide tot 485.000 euro in 2015 en een stijgende winst. "Voor de eerste helft van 2016 noteerden we een omzetstijging met 37 procent. Ons bedrijfsresultaat zal dat van 2015 vlot overschrijden. Het ziet er naar uit dat we de aandeelhouders van onze cbva een stevig dividend kunnen uitkeren."

Hij benadrukt dat de naamsbekendheid in de lift zit, maar dat de focus op duurzaamheid geen echt verkoopargument is. "We rammen het niet door de strot", klinkt het. "Wie dat wil, kan er informatie over krijgen, maar de helft van de bezoekers heeft geen notie van wat we doen rond ecologie. Onze focus op ambachtelijkheid en eenvoud spreekt meer aan." ☺



OCTINION

ROBOTS PLUKKEN DE VRUCHTEN

Octinion uit Heverlee ontwikkelt een robot die helemaal autonoom aardbeien plukt. De komende jaren kan die voor een miljoenenomzet zorgen. SVEN VONCK

TOM COEN
"Het potentieel op de Amerikaanse markt is enorm. We spreken over 1000 robots per jaar."

OCTINION

Bron: Nationale Bank

In duizend euro	2015	2011
Brutomarge	783	163
Bedrijfsresultaat	50	70
Solvabiliteit	63%	51%
Aantal werknemers	10	1

Voor Octinion gaat een hele nieuwe markt open. "Het potentieel is enorm", zegt Tom Coen, die net terug is van een zakenreis in de Verenigde Staten. De CEO was naar Californië afgereisd op vraag van enkele van de grootste aardbeientelers ter wereld. Coen besprak met hen de mogelijkheden van Octinions plukrobot.

"Toen we met het project begonnen, lieten we de Amerikaanse aardbeientelers bewust links liggen, hoewel dat de grootste markt ter wereld is. Zij telen hun aardbeien in volle grond. In West-Europa gebeurt dat in hangcultuur, wat ook het uitgangspunt is van het ontwerp van onze robot. Maar inmiddels experimenteren Amerikaanse telers volop met hangsystemen. De komende jaren zullen veel Amerikaanse telers overstappen naar die teeltwijze. Mochten we daar nog maar een derde van de markt in handen krijgen, dan spreken we meteen over 1000 robots per jaar", zegt Coen.

Delicate vrucht

Octinion legt zich sinds de oprichting in 2009 toe op de ontwikkeling van meetoplossingen en mechatronica (een combinatie van mechanica, elektronica en IT) voor voornamelijk de voedings- en de agro-industrie. Het bedrijf uit Heverlee test bijvoorbeeld de vloeibaarheid van yoghurt tijdens het productieproces. "We wilden van bij de start eigen producten ontwikkelen. We wilden iets helemaal nieuw en specifiek voor de tuinbouwsector maken, omdat daar nog veel manueel gebeurt. Dan

De robot werkt sneller dan een mens en vervangt tot 70 procent van de menselijke arbeid.

kom je al snel uit bij een plukrobot. Die moest zelfs de meest delicate vruchten – zoals aardbeien – kunnen plukken."

De robot – voorlopig is het nog een prototype waaraan hard wordt gesleuteld – rijdt met een gps autonoom rond in de serres. Hij heeft ook drie came-

ra's. Ze detecteren waar de aardbeien hangen en welke plukrijp zijn. De 3D-geprinte rubberachtige grijper legt ze vervolgens in een schaalje dat meteen klaar is voor de verpakking. De robot werkt sneller dan een mens en vervangt tot 70 procent van de menselijke arbeid. De rest moet toch nog met de hand worden geplukt.

In de tweede helft van 2017 worden de eerste robots getest bij lokale telers. In 2018 start de commercialisering. "Het gaat om geavanceerde technologie in een laag-technologische omgeving.

Het onderhoud doen we dus het beste zelf", bedenkt Coen. De robot zou ook nog andere vruchten kunnen plukken, zoals bosbessen, braambessen en frambozen. Niet toevallig zijn dat vruchten die de grote Amerikaanse aardbeientelers ook aanbieden. ☺



PRS MEDICAL

MATRASSPECIALIST INNOVEERT MET DRANKJE

PRS Medical, een specialist in matrassen tegen doorligwonden, verrast met een bijzondere diversificatie: natuurlijke drankjes die de wereld verbeteren. SVEN VONCK

BJORN DIEUSAERT EN SASKIA VRANKEN
"Almaar meer organisaties en ondernemingen zijn bezorgd over de gezondheid van hun medewerkers en van de planeet."

PRS MEDICAL

Bron: Nationale Bank

In duizend euro 2014- 2015⁽¹⁾ 2011-2012⁽¹⁾

Brutomarge	645	311
Bedrijfsresultaat	233	150
Solvabiliteit	47%	60%
Aantal werknemers	8	4

⁽¹⁾ Van begin oktober tot einde september

PRS Medical uit Rotselaar specialiseert zich in de verkoop en de verhuur van medisch materiaal dat bij bedlegerige patiënten doorligwonden voorkomt en geneest. "Dat zijn zwaar onderschatte kosten voor de zorgsector. Doorligwonden vragen veel zorg en leiden tot langere ziekenhuisopnames. Bovendien kunnen er bijkomende complicaties en infecties optreden, die zelfs verantwoordelijk kunnen zijn voor het vroegtijdig overlijden van een patiënt", zegt Bjorn Dieusaert, CEO en oprichter van PRS Medical.

Het speerpunt zijn de alternerende matrassystemen. Dat zijn geperfectioneerde luchtmatrassen die bestaan uit kleine cellen. Een pomp zorgt ervoor dat bepaalde lichaamsdelen alternerend drukvrij worden gehouden. Dat stimuleert een goede doorbloeding en vermijdt doorligwonden.

"De voorbije jaren kregen we enkele grote ziekenhuisgroepen als klant. Zo leveren we onze matrassystemen onder meer aan UZ Gent, UZ Leuven, Iris

Group in Brussel en de instelling van het Zorgbedrijf Antwerpen. Bovendien profiteren we van de toegenomen professionalisering in de ziekenhuissector." Circa twee derde van de matrassen wordt verhuurd in leasing. "Dat zorgt voor stabielere inkomsten, maar

"We profiteren van de toegenomen professionalisering in de ziekenhuissector"

daar staan wel grotere investeringen tegenover, omdat we alles moeten voorfinancieren", vertelt Dieusaert.

100 procent natuurlijk

De ondernemer richtte ook Naturebay op, dat een alternatief biedt voor de traditionele frisdranken en fruitsappen. De dranken van Naturebay zijn 100 procent natuurlijk, bevatten weinig suiker en helemaal geen bewaarmiddelen, kleurstoffen of kunstmatige additieven. De verdeelautomaten verbruiken ook veel minder energie dan traditionele

automaten omdat de drankjes enkel worden gekoeld of verwarmd op het moment dat ze worden getapt. En door de keuze voor lokale producten blijft ook de milieu-impact van het transport beperkt. "Naturebay kan bedrijven ondersteunen in hun streven naar

duurzaamheid, terwijl ook bespaard kan worden op afval, stroom, logistiek en CO2-uitstoot", zegt Dieusaert.

Naturebay staat nog in de kinderschoenen en de eerste klanten dienen zich aan, waaronder een school met 1800 leerlingen. "We hebben het nieuwe concept helemaal vanaf nul uitgewerkt. We maken dus een steile leercurve door. Maar we geloven er sterk in, want almaar meer organisaties en ondernemingen zijn bezorgd over de gezondheid van hun medewerkers en van de planeet." ☺